

Mesa Temática 1: “Los cambios en la base de sustentación económica y la estructura social del territorio”.

## **Nuevos espacios productivos en la Patagonia: reestructuración social de una cadena tradicional agrícola<sup>1</sup>**

***Bendini, Mónica  
Steimbregger, Norma***

Grupo de Estudios Sociales Agrarios  
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales  
Universidad Nacional del Comahue, Neuquén  
[mibendini@yahoo.com.ar](mailto:mibendini@yahoo.com.ar); [nsteimb@neunet.com.ar](mailto:nsteimb@neunet.com.ar)

### **Introducción**

Si bien durante centurias el intercambio de alimentos se desarrolló a través de diversos continentes, es en las décadas recientes cuando el flujo intercontinental se acelera e intensifica al tiempo que se diversifican los productos que recorren el globo. A partir de los años '90 del siglo XX y comienzos del siglo XXI, las exportaciones agrícolas mundiales aumentan significativamente incrementándose el intercambio internacional

de productos alimenticios. En los países subdesarrollados o periféricos se tiende a dar prioridad a la orientación exportadora, principalmente en las regiones agrícolas de calidad, buscando adecuar su producción a los requerimientos externos y criterios de competitividad del mercado mundial (Bendini, 1999); los territorios se organizan y reorganizan en función de intereses distantes y de necesidades exógenas (Santos, 1986).

Se produce así un intenso movimiento de alimentos desde los lugares de producción -localizados principalmente en los países del hemisferio sur- hacia los lugares de consumo -países desarrollados y población de altos ingresos de los países periféricos/subdesarrollados- que impacta sobre los diferentes actores sociales con implicaciones económicas, culturales, en salud pública y en el ambiente. En este proceso de reestructuración del sistema agroalimentario mundial, las corporaciones transnacionales se erigen como uno de los pilares del dinamismo que adquiere la producción y el comercio internacional de alimentos (Cavalcanti, 1999; Fold and Pritchard, 2005)

---

<sup>1</sup> Este trabajo reúne materiales de los Proyectos del GESA: “*Tramas sociales y organización de la agricultura. Actores colectivos e institucionales en la fruticultura valletana*” (D-057 Secretaría de Investigación de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional del Comahue); y “*Cambios en la cadena de valor agrícola y reposicionamiento de productores familiares, empresas y trabajadores. El caso del sistema frutícola del norte de la Patagonia*” (PICT-0408-747).

En la búsqueda de una inserción flexible en el mercado global de productos de calidad, las cadenas de fruta fresca desarrollan procesos de reestructuración productiva y comercial con profundización de la internacionalización del capital que implican modernización tecnológica, alianzas y fusiones empresariales, expansión territorial con integración vertical que modifican los sistemas agrarios tradicionales, las regiones y las redes de actores en un contexto de concentración creciente (Bendini, 1999; Radonich y Steimbregger, 2006).

En América Latina, durante este período, no sólo se expanden las exportaciones de alimentos tradicionales sino que numerosos alimentos domésticos se incorporan a la lógica del intercambio internacional. En este sentido, se reactiva la producción y comercialización de fruta fresca y de contra-estación adquiriendo relevancia las áreas de agricultura intensiva especializadas en productos para exportación. Este proceso refleja el crecimiento de una agricultura orientada principalmente a la exportación que implica no sólo la incorporación de nuevas áreas productivas sino también la reorganización de los espacios agrícolas tradicionales con una fuerte presencia de capitales transnacionales que modifican y complejizan las relaciones de poder al interior de las cadenas.

En Argentina, al igual que en otros ámbitos rurales latinoamericanos, se están experimentando importantes cambios vinculados con el dinamismo que adquiere el capital multinacional sobre el agro. En las regiones agrícolas de exportación de productos de calidad –frutas frescas, por ejemplo- los requerimientos de los consumidores, los controles de las grandes corporaciones transnacionales y las regulaciones internacionales, modifican las estrategias productivas, se fortalecen las alianzas y fusiones empresariales y se redefinen las inserciones de las regiones y los posicionamientos de los actores en la cadena. Estos procesos producen no

sólo una profunda y compleja reestructuración de las tradicionales áreas productivas sino también la expansión de las fronteras agrícolas con características empresariales y a escala -soja, frutas, hortalizas, viñedos.

Las formas diversas y combinadas de flexibilización laboral, pluriactividad, articulación subordinada de los productores a las cadenas agroalimentarias como así también la inclusión precaria y expulsión no sólo de trabajadores sino también de aquellos productores que no pueden adaptarse a las nuevas condiciones de “eficiencia” que determina el mercado mundial, son rasgos sobresalientes en esta nueva fase de reestructuración. Estas transformaciones abren nuevos interrogantes acerca de las características que asumen los actuales procesos de “modernización” agraria a nivel regional y sus diferencias o similitudes respecto de etapas anteriores.

La cadena de peras y manzanas en el norte de la Patagonia es un caso interesante para ser analizado porque se trata de una tradicional actividad de exportación con una trayectoria de más de 70 años y donde en las últimas décadas, se observa un proceso dinámico de modernización, internacionalización del capital con control territorial por parte de grandes empresas integradas -GEI. Las diferentes fases de esta cadena de valor son: consolidación de su matriz productiva inicial en la que se combina la presencia monopólica de capital extranjero -británico- en los segmentos de distribución y comercialización, de productores familiares y trabajadores asalariados principalmente en época de cosecha; conformación del complejo agroindustrial y expansión de la actividad por parte de firmas regionales y nacionales; y reciente concentración productiva, expansión territorial y transnacionalización. Las principales tendencias de este proceso de reestructuración están vinculadas con la globalización del consumo y la globalización del capital así como a la redefinición de la estructura social agraria y la reorganización de los territorios locales.

Estas transformaciones están teniendo lugar en la tradicional zona de producción argentina de peras y manzanas -Alto Valle del río Negro-, y principalmente en las nuevas áreas de expansión dentro de la misma cuenca frutícola -valles medios de los ríos Neuquén y Negro- donde el rol del estado ha tenido un papel importante en la promoción de la frontera agraria, otorgando facilidades para la localización de capitales nacionales y extranjeros y desarrollado nuevas formas de organización de la agricultura con uso intensivo del capital y predominio de grandes empresas integradas. La intensificación del capital y del trabajo ha favorecido la consolidación del flujo de trabajadores migrantes para la época de cosecha con aumentos en el volumen y cambios en su perfil. Este fenómeno produce cambios importantes en las comunidades locales: en las formas productivas tradicionales y en el uso del suelo rural; en el mercado de trabajo regional; en las relaciones de poder y en las redes y vínculos sociales. Otros efectos son el incremento de la población de algunas localidades vinculadas al proceso de expansión productiva y la consiguiente demanda de servicios públicos e infraestructura social.

Así, este trabajo se focaliza en los cambios producidos en una cadena tradicional de valor agrícola durante las últimas décadas y sus consecuencias en la dinámica socioterritorial. En este sentido, y en el marco de las transformaciones de los sistemas agroalimentarios, se analizan la reorganización de espacios productivos tradicionales y la valorización de nuevos territorios para el desarrollo de la agricultura intensiva a partir de un estudio de caso: la región del Valle Medio en la provincia de Río Negro. El área incluye siete comunidades rurales con un total de 32.308 habitantes, una superficie de 170.000 has - 42.728 has en producción, 9.468 has cultivadas con frutas y hortalizas. En comparación con el Alto Valle -área productiva inicial- caracterizado por una estructura agraria tradicional y con fuertes limitaciones

para la expansión de las tierras irrigables, el Valle Medio presenta una importante disponibilidad de suelos fértiles y abastecimiento de agua para riego. En

definitiva se trata de la reestructuración de una antigua cadena de valor agrícola como resultado de la intensificación del comercio internacional de productos frescos, lo cual implica no sólo la introducción de transformaciones sustantivas en su estructura agraria tradicional sino también la ampliación de las fronteras productivas organizando nuevos territorios para la producción de fruta fresca.

Con base en investigaciones llevadas a cabo durante las últimas dos décadas, el trabajo ilumina las transformaciones en esta vieja cadena, la expansión hacia nuevas áreas productivas y su impacto en el espacio social y geográfico. La aproximación teórica y metodológica es la triangulación de perspectivas analíticas y fuentes de datos, desde una mirada histórico comparativa.

### **Algunas categorías de análisis**

Pasamos revista a algunos conceptos que entendemos ofician de categorías interpretativas del desarrollo de la cadena frutícola y la configuración de territorios productivos en la expansión comercial de la agricultura.

Con la globalización se instaló el debate sobre el desanclaje territorial logrado por el gran capital, su capacidad de desterritorializarse; a su vez, los procesos migratorios a escala global son interpretados como contraparte de este proceso. Esta perspectiva cosifica el territorio, al contrario entendemos el *territorio* como construcción social y espacio complejo, configurado a lo largo del tiempo a partir de la interacción de procesos endógenos y exógenos, y del accionar diferencial de los distintos sujetos agrarios. El territorio emerge de procesos económicos, culturales y políticos; es algo inacabado, una realidad en permanente movimiento de territorialización, donde se conjugan procesos de apropiación y dominio, de subordinación y de resistencias activas que realizan los grupos sociales en un espacio determinado. Las formas de apropiación y los usos del territorio se define y redefinen en el espacio societal; a su vez, los actores sociales entablan relaciones que los posicionan diferencialmente en las cadenas productivas - “uniones” verticales: asimetrías, subordinaciones; y horizontales: solidaridades locales, lazos sociales. (SAGPyA, 2006)

En los espacios rurales estas tensiones entre formas verticales y horizontales de producir territorio cobran clara expresión, un ejemplo son los emprendimientos empresariales a escala en espacios donde predominaba en la colonización inicial, la agricultura familiar. Una de las formas de dominio que caracteriza al campo en la actualidad es el control territorial por parte del gran capital, expresión más que manifiesta en las áreas más dinámicas de expansión agroindustrial. Sin embargo, este proceso no es

simplemente unidireccional, el capital encuentra límites a su expansión en las relaciones continuas que se redefinen entre el Estado, la sociedad civil y el mercado -alianzas, luchas, negociaciones (Murmis y Bendini, 2003; Flora y Bendini, 2003). En el mismo

sentido, Souza (en Schneider y Peyré Tartaruga, 2005) considera el territorio como el espacio determinado y delimitado por y a partir de relaciones de poder; en definitiva, definido por relaciones las sociales.

En el debate actual de los rasgos que asume la ruralidad o “nueva” ruralidad, algunas corrientes acentúan la pérdida de centralidad de la producción agraria que da lugar a territorios donde ella es sólo un elemento de un amplio abanico de aspectos a considerar -bienes simbólicos como lenguas, arte, comidas, producciones no-agrarias, servicios, etc. El descentramiento de lo rural respecto de lo agrario, sobre todo, ha sido crecientemente subrayado al hablar de nueva ruralidad en América Latina a principio de este siglo, prestándose especial atención al empleo e ingresos rurales no agrarios. (Giarracca, 2001, Tsakoumagkos, 2005)

En el campo argentino y, en especial, en las regiones agrícolas de exportación, la agricultura permanece como la principal referencia para calificar el espacio rural, en su finalidad u orientación como también para definir nuevas particularidades y nuevos parámetros en la organización social del territorio (Carneiro, 2004). En este sentido, es relevante como categoría analítica incorporar *la organización social de la agricultura* -familiar y/o empresarial- en tanto la agricultura como actividad identitaria ha dado y continua dando cuenta de las formas diversas de organización social y de relaciones de poder que definieron y definen los procesos sociales agrarios (Bendini y Steimbregger, 2003).

Tal como fue definido, el territorio rural como construcción social revestida de las contradicciones propias del desarrollo capitalista es "atravesado" por determinaciones que afectan, precisamente, a su capacidad de generar consensos. A propósito de la “cuestión agraria”, Tsakoumagkos (2005) señala no sólo un incremento de conflictos alrededor de la tierra -demandas de titulación, endeudamientos, desplazamientos, cesiones- sino también de la territorialización del capital agrario y agroindustrial - profundas transformaciones resultantes de la penetración del capital en tradicionales y nuevas zonas rurales.

En la cuenca frutícola, tanto en áreas nuevas como en las tradicionales, las comunidades rurales están vinculadas fuertemente a lo agrario, aspecto que no debe soslayarse en las políticas de desarrollo territorial. Como destaca Sabourin (en Schneider y Peyré Tartaruga, 2005), el territorio pasa a ser utilizado en una

perspectiva de desarrollo, como una variable a ser considerada cuando se pretende intervenir sobre el espacio y las poblaciones. De este modo, el abordaje territorial del desarrollo presupone acciones sobre el espacio y cambios de las relaciones sociales en él existentes.

La organización y reorganización de los espacios agrícolas no dependen solamente del accionar del capital privado y la incorporación de tecnología sino también de las acciones desplegadas por el estado a través del

tiempo, de las características institucionales del sistema local y su relación con el contexto nacional e internacional, es decir del *sistema político-institucional*.

La articulación entre el marco institucional -las reglas de juego-, el Estado, los actores sociales intervinientes en un momento histórico y territorialmente determinado permite comprender el cambio en la organización de la cadena frutícola. El fin de siglo pasado se caracteriza precisamente por una transformación significativa de las reglas de juego, esto significa que se produce un cambio en el escenario donde los actores colectivos e institucionales desarrollan prácticas sociales, que sumado a las condiciones estructurales, inciden en las decisiones de inversión y en el proceso de acumulación de capital. La naturaleza de apertura y desregulación económica, ha generado el aumento de la escala de las empresas agrarias, la concentración productiva y el control territorial. Frente a los cambios sustanciales que se producen en la estructura y el rol del Estado, y la consiguiente necesidad de las asociaciones de productores de asumir nuevas funciones que redefinen sus roles tradicionales, el tema del desarrollo rural se constituye en el foco de las políticas públicas buscando revertir las consecuencias sociales y económicas que se derivan del nuevo modelo de acumulación. En estas condiciones, el proceso de transformación de la estructura económica no resulta neutral respecto de las posibilidades de inclusión social y de distribución de la riqueza. (Lattuada, 2005)

En síntesis, el análisis de la reestructuración de la cadena frutícola en el norte de la Patagonia mediante estas categorías teóricas facilitarían la interpretación de las modalidades diferenciales de apropiación y puesta en producción de la tierra en tanto han puesto y ponen en marcha procesos complejos y heterogéneos de organización productiva y social. Por un lado, el despliegue a lo largo del tiempo de una gran diversidad de estrategias de producción familiar y multi-inserción, junto a otras basadas en la transformación industrial y la comercialización. Por el otro, la reciente expansión hacia nuevas áreas, la consolidación de empresas agroalimentarias de producción en gran escala articuladas al mercado global, la pérdida de competitividad de los pequeños productores con aumento de formas variadas de agricultura de contrato y la combinación de procesos de flexibilización laboral. Ambas formas de organización social de la agricultura están trasvasadas por las relaciones históricas y contemporáneas que se entretajan, se renuevan y se transforman entre la sociedad civil, el mercado y el Estado y que se cristalizan en cada territorio (Flora y Bendini, 1993)

## **La fruticultura en el norte de la Patagonia argentina**

Los valles frutícolas del norte de la Patagonia comprenden el tradicional Alto Valle de las provincias de Río Negro y Neuquén, y las nuevas áreas de expansión localizadas en los valles medios de los ríos Negro -Valle Medio- y Neuquén -Añelo y El Chañar. La actividad frutícola representa más de los dos tercios del producto

sectorial, y los cultivos más importantes son manzanas y peras, y, en menor medida, pelones, duraznos y uva de mesa.

Históricamente, el sistema frutícola de peras y manzanas se ha caracterizado por una estructura predominantemente familiar y por un uso intensivo de mano de obra. Desde sus inicios, la fruticultura ha sido una actividad importante en la generación de empleo y el crecimiento demográfico de la región. En la actualidad, el conjunto del sistema frutícola genera aproximadamente 63.000 puestos de trabajo, ocupa a unos 1.000 profesionales y técnicos, y alcanza los 350 millones de dólares en exportaciones (Diario Río Negro, 28/9/03). Según estimaciones del presidente de la CAFI, el sector está representado por 6.000 productores y 300 empacadores y frigoríficos (Informe Frutihortícola, 2000). Por lo tanto, más de un tercio de las familias de la zona obtienen sus ingresos directos total o parcialmente de la fruticultura, importancia que aumenta al considerar las actividades conexas en industria y servicios. Los datos confirman la relevancia de la actividad en la población regional y el desarrollo socioeconómico del norte de la Patagonia (Bendini y Tsakoumagkos, 1999).

La región produce actualmente alrededor de 1,7 millones de toneladas de peras y manzanas. De este total, el 47 % -algo más de 750.000 tn- se dirige a la industria, exportándose en su casi totalidad como jugos concentrados (98 %), principalmente al mercado norteamericano. En lo que respecta al comercio de frutas frescas, del volumen total -874.000 tn-, el 60 % de la oferta se destina hacia el mercado interno y el resto hacia el exterior. Los principales destinos de la exportación de peras y manzanas son los mercados de ultramar y de Brasil. Las diez primeras firmas concentran aproximadamente el 88 % de las exportaciones frutícolas; precisando aún más, sólo tres empresas monopolizan más de la mitad de la fruta que se exporta a ultramar (Steimbregger, 2005)

## **Organización social de la fruticultura en el Alto Valle tradicional**

En la conformación de la tradicional cadena de valor frutícola es posible identificar tres momentos.

Promoción de la fruticultura y consolidación de la matriz productiva inicial (1930-1960)

La década del treinta marcó el inicio de la especialización productiva en el alto valle de la cuenca con el cultivo intensivo de fruta bajo riego orientado al mercado externo, en un contexto mundial fuertemente hegemonizado por la presencia de capitales ingleses. Hacia 1930 había concluido una primer etapa en el

proceso de subdivisión de la tierra en pequeñas y medianas explotaciones, la construcción del sistema de riego, la reconversión productiva, la definición de los actores intervinientes en el circuito frutícola -chacareros- y se había organizado el sistema de comercialización liderado por la Argentine Fruit Distributors

-AFD-. La mercadería podía dirigirse al Mercado de Abasto si era destinada al mercado interno o a las bodegas de barcos si se exportaba. También podía ser colocada en frío por un tiempo. (Vapnarsky, 1983). Este esquema funcionó con algunas variantes hasta 1967. Si bien el capital británico, controló la actividad primaria a través de la venta de plantas e insumos, asesoramiento técnico y crédito, no participó de la producción; concentrándose en los eslabones más rentables, conectando la oferta con la demanda e incidiendo fuertemente en la formación de los precios.

Esta economía en expansión dio lugar a un mercado de trabajo dinámico que estuvo asociado a la sistematización de las tierras y a las distintas tareas culturales a lo largo del ciclo productivo, en particular a la recolección de manzanas y peras con atracción de un importante flujo migratorio con carácter más o menos definitivo, que permitió la densificación de la población dispersa y el crecimiento de los pueblos de la región. No obstante ello, la constante y creciente demanda de fuerza de trabajo que exigía la tarea de cosecha no se cubría con la mano de obra local -baja densidad poblacional en áreas nuevas de colonización agraria; generando movimientos espaciales de trabajadores desde la zona cordillerana de la provincia del Neuquén y de Chile.

#### Conformación del modelo agroindustrial y expansión de la actividad (1960-1990)

Vapnarsky (1983) menciona tres factores que marcarían el fin de la etapa anterior y la apertura del ciclo agroindustrial: a) la difusión generalizada de la conservación en frío de la fruta; b) el reemplazo del ferrocarril por el camión térmico para el transporte y; c) el desplazamiento del puerto de Buenos Aires por el puerto de Bahía Blanca como vía de salida para las exportaciones de frutas argentinas..

Durante la década del sesenta el estado promovió como parte de una estrategia de desarrollo regional, el otorgamiento de créditos para la construcción y equipamiento tecnológico de las plantas frigoríficas. Esta coyuntura política favoreció la capitalización de los empacadores-exportadores y la profundización de los procesos de integración empaque-frío, que aumentó la eficacia de ambas etapas y consolidó el desarrollo de la cadena frutícola. Los cambios incorporados en las etapas de postcosecha, permitieron regular el ritmo del trabajo y, si bien se redujeron las necesidades de mano de obra, se desestacionalizaron las tareas

a lo largo del año. El sector empresario podía controlar la oferta en función de los precios en el mercado, administrar los volúmenes de fruta durante temporadas con superproducción y además manejar los conflictos laborales.

Las innovaciones incorporadas en las diferentes etapas del proceso productivo no se generalizaron a nivel de todos los actores intervinientes en la cadena frutícola debido a que requieren una importante inversión de

capital. Esto condujo a profundizar la concentración económica entre aquellos actores con mayor capacidad financiera, las grandes empresas integradas del sector de frutas frescas.

La formación de un sector oligopsónico que fortaleció su posición en el circuito de acumulación imponiendo las reglas de juego de la actividad, produjo cambios en la organización del sector frutícola y en las relaciones de producción, en detrimento del pequeño productor. Si bien el productor continuó financiando el proceso comercial, entregando la fruta en “consignación” como en la época en que actuaba la A.F.D, el nuevo sector comercial, amplió los plazos de liquidación del producto respecto de la empresa británica. Esto implicó un deterioro en el precio final obtenido por el productor independiente y comenzó de un proceso de descapitalización progresivo mediante el cual fue cediendo sus beneficios al capital concentrado. Sin embargo, “mientras los mercados y los buenos precios externos estuvieron asegurados, los chacareros de todos modos recibieron un considerable beneficio, que les permitió seguir acumulando capital y seguir constituyendo una próspera clase media agrícola” (Vapnarsky, 1983: 227).

Hacia fines de los sesenta y durante los setenta, se inician procesos de reconversión tecnológica del sector frutícola como resultado tanto de las exigencias de calidad y de nuevas variedades del mercado externo como de las transformaciones producidas en los sistemas de comercialización mundiales. Se produce la incorporación en el mercado mundial de nuevos competidores como Sudáfrica y Chile y se observan mayores restricciones que imponían los países europeos y Brasil a la entrada de frutas argentinas.

En consecuencia, se generan cambios en los mecanismos regionales de acumulación del sector empacador-comercializador, quien se orienta con mayor firmeza hacia la producción de fruta propia, profundizando el proceso de integración vertical “hacia atrás” y aumentando su poder de negociación frente a los demás productores primarios. Simultáneamente muchos productores pequeños vendieron sus tierras retirándose de la actividad, favoreciendo no sólo la concentración de tierras por parte de las grandes empresas sino también el acceso de profesionales y comerciantes a la fruticultura a partir de la inversión en la compra de chacras.

La nueva estrategia empresarial -integración vertical total o parcial- destinada a obtener fruta de calidad y con menores costos, tuvo efectos significativos en la estructura productiva y a nivel territorial. Introdujo una mayor competencia con la oferta atomizada a nivel de cantidad y calidad de la fruta que imponían las grandes empresas por su acceso a la tecnología de punta. Asimismo, por su posición en la cadena productiva, las firmas integradas fijaron los precios de la fruta en niveles inferiores con lógicas consecuencias en el resto de los productores frutícolas independientes. Por otro lado, la incorporación de la producción primaria por parte de esas grandes empresas derivó en un proceso progresivo de concentración de tierras. En un primer momento, a través de la compra o alquiler de chacras en la zona frutícola tradicional. Posteriormente y frente a las limitaciones físicas del Alto Valle, se observó la expansión hacia nuevas áreas donde las empresas

líderes de la fruticultura regional, desarrollarían una producción en gran escala, mediante la compra de grandes superficies de tierra y con un uso intensivo de capital.

Al cristalizarse el complejo agroindustrial, se fortalecieron las tendencias expansivas de la actividad, los procesos de concentración de predios, el aumento de la superficie cultivada, la introducción de nuevos sistemas de conducción y la creciente incorporación de mano de obra estacional que intensificó los procesos inmigratorios estacionales de alcance nacional e internacional -del resto de la región, de otras regiones del país, de Chile. La constitución del complejo agroindustrial y consecuentemente las nuevas ofertas de trabajo producidas por el desarrollo de la rama profundizaron la diferenciación de la mano de obra asalariada en trabajadores rurales e industriales. (Bendini y Tsakoumagkos, 1999)

A comienzos de la década de los ochenta se inició un proceso de estancamiento y crisis que afectó al conjunto de la actividad pero sobretodo a los productores frutícolas independientes Tal como expresa Graciela Gutman (1990:170), “la nueva dinámica económica, al mismo tiempo que comienza a transformar la configuración productiva regional, acentúa la heterogeneidad empresaria presente en el sector, dificultando a los pequeños y medianos productores el acceso a sus beneficios”.

Se fue configurando así, un paisaje social caracterizado por la diferenciación y heterogeneidad de los distintos actores -trabajadores, chacareros y empresarios-, la pérdida de posición y de poder de negociación de los productores independientes, la exclusión de los más pequeños y la concentración de los excedentes de la actividad entre unas pocas empresas integradas. Este proceso se acentuó en los años venideros, observándose la ruptura en el esquema de capitalización e inversión productiva característico de años anteriores.

#### Concentración y transnacionalización (1990 en adelante)

El cambio técnico es inducido desde la demanda y se profundiza la penetración del capital transnacional. Este estadio del nuevo patrón de acumulación está asociado a una creciente integración productivo-financiera, al desarrollo científico-tecnológico, a la homogeneización de la producción y a los cambios en

la gestión de las actividades productivas, comerciales y de los procesos de trabajo. (Bendini y Tsakoumagkos, 1999)

La reestructuración económica en la fase actual del sistema, con niveles crecientes de concentración, transnacionalización, integración, diferenciación y flexibilización con subordinación y exclusión, redefine las posiciones productivas de productores familiares, empresarios integrados y trabajadores en un contexto de mayores controles globales y de nuevas formas de resistencia y de negociación local. Las empresas líderes, en tanto núcleo hegemónico del sector, fueron obteniendo el control de proporciones mayoritarias y crecientes de la producción y de la comercialización interna y externa, desplazando o articulando subordinadamente a los pequeños y medianos productores independientes. (Steimbregger, 2005, Bendini y Steimbregger, 1995)

Entre fines de la década del ochenta y durante los años noventa, se produce una importante expansión territorial de las firmas líderes quienes comienzan a adquirir grandes superficies de tierra en áreas con importante disponibilidad de suelos fértiles y agua para riego: El Chañar en la provincia del Neuquén y Valle Medio en la provincia de Río Negro.

A partir de los noventa, con las políticas de ajuste económico, se profundizó el proceso de concentración y transnacionalización de la actividad mediante nuevas formas de organización y comercialización empresarial. Las firmas líderes comienzan a asociarse con los grandes oligopolios comerciales transnacionales que intervienen en la cadena agroalimentaria, y que conectan la producción con el consumidor final. Este proceso se evidencia claramente en la región, con la participación cada vez más explícita de empresas transnacionales que operan a nivel mundial y que ponen énfasis en el control de los circuitos de comercialización externos.

Sin embargo, la reconversión varietal se ha llevado a cabo principalmente en las nuevas áreas de expansión frutícola, es decir, en el valle medio del río Negro y en la zona del Chañar en la provincia del Neuquén. En el Alto Valle las variedades tradicionales siguen estando en los primeros lugares dentro de las variedades producidas en la región. Según un informe de la Unidad de Información y Estudios Económicos realizado sobre la base de la Encuesta Frutícola del Alto Valle de Río Negro en 1998, el 70 % de las plantaciones con manzanas corresponden a variedades tradicionales -Red Delicious y Granny Smith- mientras las nuevas variedades de manzanas -Gala, Fuji y Braeburn- representan sólo el 3,5 %. En el caso de peras, más del 87 % de la superficie implantada corresponde a variedades tradicionales como William's, Packham's y D'Anjou, con menos de un 2 % de nuevas variedades -Abate Fetel y Beurre Bosc-. (Steimbregger, 2005)

Por lo analizado en las páginas anteriores, durante la década de los ochenta se observa un proceso de reestructuración productiva en la histórica cadena frutícola del Alto valle, con fuerte incidencia en la sociedad regional. De tal manera que en los años noventa, comienza a manifestarse un modelo productivo

con características totalmente diferenciales respecto de la estructura agraria valletana tradicional, en la que el actor protagónico estuvo representado por el productor independiente. La consolidación de una estructura productiva fuertemente concentrada, -los 10 primeros exportadores absorben cerca del 78 % del total de las ventas que se destinan a ultramar- (Diario Río Negro, marzo de 2000), y cada vez más transnacionalizada estaría expresando el inicio de un cambio histórico cualitativo en el desarrollo del complejo frutícola (Bendini y Tsakoumakos, 1999).

En este sentido, es interesante analizar la formación y distribución de valor al interior de la cadena frutícola. Al respecto, cabe acotar que el 80 % del valor total es generado por el componente industrial y de transporte y sólo el 10 % corresponde a la fruta que el productor entrega al empacador-exportador. En este punto es necesario tener en cuenta la importancia que adquiere en los últimos años, la logística de la distribución, que

responde por el mayor valor agregado dentro de la cadena productiva. En el caso de frutas, verduras y alimentos frescos se estima que más del 50 % del valor agregado se debe a todo el sistema de transporte, almacenamiento, movilidad, costos de información, etc. (Graziano da Silva, 1998). Por el contrario, si el análisis se realiza desde la perspectiva de la estructura de gastos en las diferentes etapas del proceso productivo, se observa que los mayores costos de producción se distribuyen entre el sector primario y el de empaque-frío (Diario Río Negro, septiembre 1999).

Durante los años noventa y como contrapartida del fenómeno de concentración y de transnacionalización de la economía regional, se profundizó el proceso de descapitalización y de exclusión de los pequeños productores quienes se enfrentan con problemas tales como la falta de productividad y la pérdida de calidad de la fruta. Por otra parte dentro de este contexto de crisis y de reestructuración "empresarial" de la actividad, se produjo una redefinición en las posiciones productivas de los trabajadores del sector, con mayores niveles de precarización laboral y de vulnerabilidad social. En las distintas etapas se va configurando un trabajador permanente más polivalente o con habilidad extensiva y semicalificado y a la vez aumenta la demanda de trabajadores transitorios menos calificados, para la realización de las diferentes tareas: raleo, poda y especialmente, cosecha. (Bendini, 1999)

### **Nuevo territorio para la producción de fruta fresca: Valle Medio rionegrino**

A diferencia del Alto Valle, que ya en los años treinta se perfilaba como una zona económica relevante, el Valle Medio permanece durante décadas sin grandes modificaciones en su estructura productiva. Las empresas líderes del sector frutihortícola del Alto Valle articulado a través de acuerdos tipo joint ventures a las cadenas agroalimentarias surgidas de la reestructuración de la producción y el mercado a nivel mundial, vienen siendo las "protagonistas" de la expansión hacia las zonas destinadas a un uso extensivo predominantemente ganadero del tramo medio del río Negro, particularmente en la Margen Norte, ubicadas a 100 km de la zona del Alto Valle, a no más de 250 km del puerto de San Antonio Este.

En el proceso histórico de organización y reorganización del territorio se pueden establecer los siguientes momentos:

#### Apropiación y puesta en producción

Con posterioridad a la “Conquista del Desierto” –1879- se inicia la apropiación privada y especulativa de la tierra en grandes extensiones, fenómeno que impide el surgimiento de pequeños y medianos propietarios. Durante más de 20 años, no hubo un proyecto productivo que estimule la expansión económica de la región, recién a principios de los cincuenta se puede hablar de la existencia de un sistema de riego integral.

Durante varias décadas, la estructura productiva del Valle Medio se mantuvo sin grandes modificaciones con un marcado predominio en el cultivo de forrajes y en menor medida, orientada a la actividad pecuaria mediante la complementariedad de las áreas de valle y de meseta. En los años sesenta y setenta se produce la expansión del cultivo de tomate configurándose así la matriz socioproductiva de la región caracterizada por la presencia de pequeños productores, en muchos casos arrendatarios o aparceros, con bajos niveles de productividad y escasa innovación tecnológica. (Steimbregger, 2005). Por esta misma época, comienza a desarrollarse la fruticultura en pequeñas y medianas explotaciones. En la década del 60 comenzaron a instalarse pequeños galpones de empaque, que en forma rudimentaria trabajaban la fruta para su comercialización en el mercado interno. La actividad creció progresivamente amparada por las políticas de los años setenta y por la evolución positiva de los mercados interno y externo ([www.rimisp.org](http://www.rimisp.org), 2005).

#### Ventajas promocionales y revalorización especulativa del territorio. 1975-1989.

En la década del ochenta se combinan ventajas físicas e institucionales para que capitales nacionales y extranjeros -productivo-comerciales y especulativos- consideren al Valle Medio como un espacio favorable para el desarrollo de sus estrategias de acumulación. Así, a la dotación de recursos naturales -agua para riego y suelos fértiles- y a la dinámica socioeconómica de la población se suma la influencia directa e indirecta de políticas económicas abriendo nuevas posibilidades para la atracción de grandes empresas.

A partir de mediados de la década del setenta y con la sanción, en abril de 1980, de la Ley Nacional 22.211, se comienzan a observar cambios en la región. Mediante un régimen promocional impositivo, el gobierno busca canalizar inversiones privadas tendientes a incrementar la producción agropecuaria en áreas rurales de baja productividad. Aparecen nuevos actores en el Valle Medio, se trata de capitales nacionales y extranjeros, quienes adquieren grandes superficies de tierra a muy bajo costo, en general, subutilizadas, destinadas a la ganadería extensiva. Se consolida un dinámico mercado de tierras que sigue favoreciendo la conformación de grandes explotaciones mediante inversiones tanto productivas y comerciales como especulativas.

A pesar de las expectativas que genera este fenómeno en la sociedad local, no se produce el despegue económico del Valle Medio. La ley de desgravación impositiva es derogada a principios de los noventa en el marco de la política de desregulación económica. En este contexto, se cortan los flujos de capital hacia la región y sólo persisten aquellas empresas especializadas en la producción de fruta fresca. El resto de las firmas vende sus tierras dando origen a una gran movilidad de capitales que posibilita la localización de nuevas empresas interesadas en la actividad frutícola.

Es recién a fines de la década de los ochenta cuando la estructura productiva se modifica en forma sustantiva como consecuencia de la necesidad de expansión territorial de las grandes empresas orientadas a la producción y comercialización de productos agrícolas en fresco. En este momento, los galpones totalizaban

un número de 18, de los cuales 7 procesaban fruta de exportación, aunque a esa fecha el 67 % de la producción se enviaba a mercado interno. Asimismo, operaban ocho establecimientos frigoríficos, distribuidos en Belisle (1), Luis Beltrán (4), y Lamarque (3), con una capacidad de 630.000 cajones try pack. Resultante del crecimiento de la producción frutícola fue la instalación de la planta elaboradora de jugos concentrados en la Cooperativa Agrícola de Choele Choel, con destino a la exportación. ([www.rimisp.org](http://www.rimisp.org), 2005)

#### Consolidación de la producción frutícola en gran escala. Desde 1990 en adelante.

A partir de los años noventa comienza a delinearse en el Valle Medio, un intenso proceso de “modernización” capitalista. Surge una nueva organización técnico-productiva de la mano de las grandes empresas del Alto Valle tradicional, íntimamente relacionada con la reestructuración del sistema agroalimentario mundial. Esta expansión territorial de la actividad frutícola orientada al mercado externo, ha sido protagonizada por empresas locales, locales transnacionalizadas y firmas transnacionales. La ampliación de su escala productiva representa una estrategia empresarial para responder de manera más rápida a los cambios en la demanda mundial, al tiempo que implica un aumento de la concentración del capital tendiente a fortalecer formas oligopólicas de producción y distribución. (Steimbregger, 2005)

Es importante señalar que a mediados de 1990 y en el marco del proceso de reestructuración productiva regional, la industria tomatera tiene un nuevo impulso. Esta inyección de capitales produce la reactivación de la puesta en producción de tierras bajo riego y de las fuentes laborales directas e indirectas debido al uso intensivo de mano de obra que implica el cultivo de tomate. (Río Negro, diciembre 1995). La búsqueda de cultivos anuales que otorgan mayor flexibilidad al pequeño productor, y la tradición tomatera de la región en materia de conocimiento de las técnicas de cultivo, cosecha y postcosecha, así como la llegada a la zona de horticultores bolivianos y cosecheros migrantes, son la forma que adopta la actividad al presente toda vez que se ha recuperado el consumo interno y la posibilidad de exportar, y han mejorado los precios relativos. La producción de tomate se encuentra fuertemente acoplada a las

empresas procesadoras. En la región del Valle Medio existen actualmente 3 empresas que procesan tomate, siendo Luis Beltrán la localidad de mayor producción industrial. Son ellas la Campagnola, Canale y Parmalat y Maxiconsumo que se dedica al acopio del producto específicamente en la región procesando la materia prima en General Roca. ([www.rimisp.org.ar](http://www.rimisp.org.ar), 2005)

Como parte de estos cambios actuales, en el área bajo riego del Valle Medio se están incorporando diversos cultivos de los denominados "no tradicionales", entre los cuales se pueden mencionar la cebolla y la papa. La producción de papa se destina tanto para la exportación de semillas básicas -germoplasma- como para la industrialización -tipo fast food-, con la presencia de fuertes inversionistas como las firmas Polichaco,

Agrónica y Mc Cain. En cuanto a la producción de cebollas, durante la temporada 2002-2003 se cultivaron en la zona de Chimpay y Lamarque, más de 450 has cuyo destino es Europa y en menor medida, Brasil. (Steimbregger, 2005)

El área del Valle Medio ha sido testigo durante los últimos 15 años de un proceso de progresivo cambio en la organización social de la agricultura hacia la producción en gran escala encarada por actores empresas y orientada a la exportación como parte de sus estrategias de expansión territorial y de integración productiva y financiera. Este proceso impacta en la población regional, la cual ha registrado un fuerte crecimiento en el período intercensal 1991-2001. Para el departamento Avellaneda como conjunto el crecimiento demográfico fue del 31,4 %, y está íntimamente vinculado a la expansión de la frontera productiva llevada a cabo por grandes empresas inversoras de capital extraregional. En tal sentido, localidades como Belisle y Chimpay, registraron en ese mismo período un aumento de su población del orden del 108.2 y 136.8 % respectivamente, crecimiento que da cuenta de un importante aporte migratorio. Cabe señalar que fue precisamente en estas localidades en las que se produjo el mayor incremento de la superficie cultivada con frutales y hortalizas.

Este crecimiento de población está relacionado con la radicación de trabajadores y sus familias; en general, se trata de mano de obra temporaria o transitoria, que permanecen desocupados o subocupados parte del año. Es a estos sectores de trabajadores rurales a los cuales se ligan los planes de asistencia social implementados para cubrir las necesidades insatisfechas de la población. En la actualidad, el número de planes de asistencia social asciende a 3.500 aproximadamente, distribuidos en los 7 municipios del Valle Medio. La tasa de desempleo es alta (cerca al 12 %) y solo varía en forma estacional con la cosecha fruti hortícola. ([www.rimisp.org.ar](http://www.rimisp.org.ar), 2005)

El dinamismo demográfico genera tensiones entre el ámbito público y el privado por la extensión de los servicios básicos, la infraestructura social, la construcción de viviendas y la gestión del suelo urbano, la adecuación de los caminos vecinales y rutas troncales, y por la gestión ambiental. Pero también, se observa con preocupación el despoblamiento de las áreas rurales y el desinterés de las nuevas

generaciones, de sus propios hijos, de trabajar las chacras. El estudio y la formación en nuevas profesiones en el ámbito local y externo es el recurso que encuentran para mejorar sus capacidades. La búsqueda de opciones laborales llega con frecuencia a plantear abandonar la zona para desarrollar actividades en otro medio con mayor número de oportunidades. Así, emigran fuera de la zona lo que significa una pérdida de capital social y de conocimiento, recurso clave para la construcción de una nueva competencia territorial en el Valle Medio ([www.rimisp.org.ar](http://www.rimisp.org.ar), 2005)

En los últimos dos años más de un centenar de establecimientos agrícolas y agroindustriales fueron vendidos a capitales europeos, chinos y algunos de origen nacional provenientes de la pampa húmeda, con cambios en

la propiedad fundiaria; se habla de una nueva colonización del Valle Medio que lleva a que algunos decisores y técnicos caractericen a este espacio como una “nueva frontera productiva”. Surge una fuerte demanda por grandes extensiones de tierras ligada a las ventajas competitivas -clima templado, cercanía a puertos, agua y energía a bajo costo, suelos menos salinizados que en el Alto Valle, ente otras. Actores institucionales explican en parte “el corrimiento de la frontera productiva” como consecuencia del desplazamiento de la ganadería por la soja en la región pampeana y la búsqueda de nuevas y grandes extensiones que el Valle Medio está garantizando en tanto “reserva climática y de tierras”; la tendencia en este corrimiento es la diversificación productiva y la explotación mixta, ganadería con agricultura.

Si bien, es hacia fines de los '80 cuando irrumpen grandes empresas agroindustriales frutícolas locales, mayoritariamente del Alto Valle, también algunas transnacionales; es en los años recientes cuando se produce un nuevo desembarco de capitales de distinta procedencia y con orientaciones productivas más diversificadas -ganadería, cereales-. Se hacen evidentes los distintos momentos de colonización empresarial a escala vinculados con el desarrollo agrario regional y nacional, y con la movilidad del capital internacional. Los actores locales institucionales y gremiales del agro del Valle Medio perciben diferencialmente la llegada de los actuales nuevos y grandes inversores, por un lado asocian este fenómeno con facilidades fiscales -diferimientos impositivos-, con lógicas especulativas, con las limitaciones para la expansión del área tradicional del Alto Valle y la búsqueda de nuevas tierras para la producción agrícola. Por otro lado señalan que la diversificación productiva unida a la expansión territorial implicaría el incremento de la demanda de mano de obra (Diario Río Negro, 24/07/06); aunque teniendo en cuenta la experiencia regional al respecto en las décadas anteriores y las nuevas actividades altamente mecanizadas y más extensivas no garantizan la expansión del mercado de trabajo.

En función de los procesos señalados, la nueva estructura económico-productiva conformada da cuenta en líneas generales de la coexistencia de: *grandes explotaciones* que abarcan cientos de hectáreas dedicadas a la producción frutihortícola comandadas por empresas nacionales y transnacionales, con trabajo asalariado y con orientación predominantemente exportadora; y más recientemente, con orientación

agrícola-ganadera en mayores extensiones y orientadas al mercado interno y externo; *pequeñas y medianas explotaciones agrarias*, de carácter familiar, aunque en muchos casos con aportes de ingresos extraprediales de alguno de los miembros del núcleo familiar, con producción orientada al preferentemente al mercado interno y en algunos productos a la industria; *establecimientos agroindustriales medianos y grandes* con alta rotación actual en términos de propiedad y de actividad.

La reconfiguración productiva en las nuevas zonas de expansión del Valle Medio ha producido un impacto significativo en la estructura agraria y en el mercado de trabajo local al tiempo que consolidó el proceso migratorio de carácter temporal hacia la región, principalmente para la época de cosecha. Estas

transformaciones presentan determinados rasgos, a) cambios en el uso del suelo en un doble sentido; por un lado de una manera radical respecto de la ganadería extensiva existente -poco demandadora de mano de obra- mediante la habilitación de nuevas áreas bajo riego; por el otro, una reestructuración de la agricultura de regadío, a causa de la suplantación parcial o total de la horticultura y/o de la ganadería intensiva. b) introducción de innovaciones tecnológicas que permitieron aumentar la productividad por hectárea respecto de las zonas tradicionales, y que junto a la expansión sistemática y continua de las áreas implantadas, incrementaron la cantidad de mano de obra requerida. c) marcada estacionalidad de la demanda laboral, especialmente para la recolección de la fruta concentrada en la época estival otoño temprano. d) la baja densidad demográfica del área que no permite cumplir con los requerimientos de mano de obra exigidos por la estacionalidad productiva. e) encadenado a lo anterior, la necesidad de recurrir a fuerza de trabajo extralocal. f) feminización del trabajo en tareas rurales y agroindustriales.

### **Cambios sociales y territoriales en la reorganización de la cadena frutícola**

La creciente complejidad tecnológica de la vieja cadena frutícola del norte de la Patagonia que involucra establecimientos primarios y de servicios de empaque y frío, como también plantas industriales, fue produciendo una gradual concentración de inversiones en las etapas industriales; concomitantemente se produjo un proceso de integración vertical hacia atrás. Algunas empresas comercializadoras y empacadoras de origen nacional y regional se expandieron a la producción primaria bajo distintas modalidades -compra o arrendamiento de tierras, agricultura contractual y/o venta en planta, habilitación e implantación de nuevas áreas bajo riego dentro de la cuenca del río Negro más allá de los límites tradicionales de la región. Por otra parte, la incorporación selectiva de nuevas tecnologías no sólo facilitan la flexibilización productiva y laboral sino también la diferenciación entre los actores agrarios intervinientes, se incrementa la subordinación y la inserción precaria, surgen nuevas formas de absorción de fuerza de trabajo externas a la región que incluyen preferentemente el desplazamiento temporal y su rotación por diversas zonas.

En cuanto a los puestos de trabajo vinculados a los cambios técnicos recientes profundizan la diferenciación de la mano de obra asalariada en trabajadores rurales y, por otro lado, en operarios de

galpones, frigoríficos e industrias de jugos, cuya expresión son las organizaciones gremiales con dinámicas propias y distintos niveles de negociación. Emergen requerimientos diferenciales de cantidad y calidad de mano de obra que a su vez se reflejan en contribuciones y retribuciones de y a los trabajadores en la configuración de este mercado laboral que se caracteriza por la presencia de un equipo reducido de profesionales y técnicos, altamente calificados, a tiempo completo, estables y con salarios elevados, tanto a nivel de la chacra como en el empaque; una dotación de trabajadores asalariados rurales permanente, más polivalentes, conocedores de diferentes tareas y semicalificados; y una mano de obra asalariada transitoria y trabajadores típicamente estacionales, menos

calificada, con salarios bajos e inestables. Entre estos últimos se cuentan los migrantes golondrinas. En general, se trata de una mano de obra con escasa calificación, pocas posibilidades de negociación e ingresos inestables y bajos debido a la transitoriedad laboral.

Con relación al volumen de mano de obra requerida para el desarrollo de la actividad agroindustrial, la mayor necesidad de trabajadores permanentes o permanentes discontinuos que tienen las *nuevas áreas* para la sistematización y puesta en producción de las tierras, compensan la tendencia hacia la disminución de dichas categorías de trabajadores en las zonas más tradicionales de la Cuenca como el Alto Valle.

En síntesis, las principales tendencias que caracterizan a la reestructuración del complejo frutícola son: la globalización del consumo que induce en toda región –área tradicional y de expansión- un salto cualitativo en la reconversión productiva y modernización tecnológica; la globalización creciente de los circuitos del capital agroindustrial que modifica las relaciones ínter empresariales promoviendo la vinculación del capital trasnacional con firmas locales en un proceso de concentración de la comercialización; y la redefinición de las posiciones productivas de los actores sociales intervinientes, la relación productores- empacadores e industriales se vuelve más asimétrica y compromete la viabilidad de chacareros y empacadores pequeños y medianos. (Bendini y Tsakoumagkos, 1999).

### **Rol del estado en el proceso de reestructuración productiva**

Junto a los cambios productivos y organizativos ya analizados, se han producido transformaciones institucionales resultantes de la reforma del Estado. Particularmente a partir de la sanción de la Ley de Convertibilidad, de la apertura y desregulación de los mercados financieros, de bienes y trabajo, de los programas de privatización de empresas públicas y de los Pactos Fiscales suscriptos entre la Nación y las Provincias a mediados de la década del noventa, se concretaron transferencias de servicios al sector privado -energía, las comunicaciones y el transporte ferroviario-, y se desreguló la producción y comercialización de combustibles y derivados, lo que impactó en forma directa e indirecta en el desenvolvimiento de las actividades productivas. ([www.rimisp.org.ar](http://www.rimisp.org.ar), 2005)

En este marco de ajustes y privatizaciones, se disolvió entre otras, la Empresa Nacional de Agua y Energía, eje central de la construcción y el manejo de las obras de riego y drenaje en las áreas de los valles rionegrinos a lo largo de su historia. Su labor a lo largo de 50 años en la cuenca frutícola excedió el marco de la ingeniería de riego y drenaje para abarcar la generación de una red de vínculos productivos y sociales que aportaron capital social a la zona, y capital de conocimiento tácito y codificado vital para el uso racional de los recursos naturales, para el mantenimiento de la infraestructura del sistema de abastecimiento de aguas a nivel general y predial y para el funcionamiento de la producción agrícola.

La desaparición de la Empresa como complejo estatal ha significado una pérdida mucho mayor que la de la propia estructura material -maquinarias, equipos, laboratorios, vehículos e instalaciones-; ha implicado la pérdida de recursos financieros que se traducían en compras de insumos, construcción de obras, pago de salarios, alquileres y programas de mantenimiento. Y junto a ello, la desestructuración de un sistema de relaciones sociales que aportaron al conocimiento a partir del aprendizaje colectivo, También ha implicado el abandono de la construcción de información estratégica para la toma de decisiones en materia de estado de los suelos, riego y producción. La privatización aportó así no sólo a la desinformación sino también reforzó la apropiación diferencial del conocimiento en el marco de las asimetrías tecnológicas e informativas, profundizando la incertidumbre que afectó particularmente a los pequeños productores. ([www.rimisp.org.ar](http://www.rimisp.org.ar), 2005)

Agregado a ello, el endeudamiento y la restricción financiera estatal junto a las políticas nacionales hacia el sector de la banca pública definieron el cierre y privatización del Banco de la Provincia de Río Negro en los primeros años de la década del noventa restringiendo al límite las posibilidades de acceso al financiamiento a los productores pequeños y medianos de la zona.

## **Conclusiones**

En el escenario mundial, los sistemas agroalimentarios desarrollan procesos intensos de reestructuración productiva y comercial y la profundización de la internacionalización del capital - procesos complejos de asociación y transnacionalización. En la búsqueda de una inserción flexible al Mercado global de productos de calidad, las cadenas productivas de frutas frescas de la Argentina despliegan procesos de modernización tecnológica, alianzas y fusiones empresariales, expansión territorial e integración vertical que modifica los sistemas agrarios, las regiones y las redes de actores en un contexto de creciente concentración.

La cadena de valor frutícola del norte de la Patagonia representa un caso especialmente interesante para ser estudiado por tratarse de un sistema agroalimentario dinámico de más de medio siglo de desarrollo y por las transformaciones cualitativas que experimenta desde los años noventa en términos de profundización del proceso de acumulación a través de la reestructuración de la cadena y expansión a nuevos espacios productivos. Los cambios no sólo se producen en los patrones de acumulación, también

en el modo de regulación de la actividad, en las relaciones sociales de producción y en la valorización del territorio.

Como fue evidenciado a lo largo del trabajo, en la región agrícola de exportación en estudio y a pesar de las profundas transformaciones en los momentos de colonización agrícola -familiar y empresarial- y de expansiones productivas sucesivas recientes-, la agricultura permanece como la principal referencia para calificar el espacio rural; como actividad identitaria continua expresando las relaciones de poder y de los procesos agrarios que definen la organización social del territorio tanto en las nuevas áreas como en las zonas

tradicionales. El proceso histórico de génesis y desarrollo de la fruticultura regional da cuenta de una realidad en permanente movimiento de territorialización, donde se conjugan procesos de apropiación y dominio, de subordinación y de resistencias activas que realizan los grupos sociales en el espacio. La presencia concentrada del gran capital en las últimas décadas que direcciona las formas de apropiación y los usos del territorio no sin respuestas por parte de actores colectivos e institucionales.

En ese sentido, el control territorial por parte de las grandes empresas es una de las formas de dominio que caracteriza la etapa actual de la reestructuración, Sin embargo, este proceso no es unívocamente direccional y continuo, el capital encuentra límites a su expansión en las relaciones continuas que se definen y se redefinen dinámicamente entre el Estado, la sociedad civil y el mercado.

La necesidad de ampliar la escala productiva por parte de las grandes firmas en la búsqueda de inserción competitiva y flexible, implica desarrollar estrategias diversas, entre las que se destaca la expansión a nuevos territorios para la producción, en este caso de fruta fresca. Ello ha dado lugar en el Valle Medio a una continua sistematización de la tierra para la implantación de cultivos intensivos con variedades de crecimiento rápido. Este fenómeno ha producido un constante aumento de la producción procurando responder de manera más rápida y flexible a los cambios de la demanda mundial y de la competitividad global.

En este contexto, la operación de grandes empresas líderes especializadas en frutihorticultura, reconfigura la organización de la agricultura orientada fundamentalmente desde la demanda externa. Se extiende el control territorial a partir de la concentración de tierras, la profundización de la integración vertical por propiedad y modalidades diversas de agricultura de contrato. Como resultado de ello, se hacen visibles cambios en la propiedad y tenencia de la tierra, en las modalidades de intercambio y financiamiento, en la intensificación del capital y del trabajo, no sin persistencias de formas precarias en el empleo.

El cambio en la estrategia organizativa de las grandes empresas que dominan los segmentos claves que vinculan la producción con el consumo, ha profundizado la vulnerabilidad de los sectores subalternos - amplios sectores de chacareros en tanto productores independientes y de empacadores pequeños y medianos- transformando el comportamiento de la matriz productiva y de distribución-comercialización

de la cadena en su conjunto. También se han modificado las condiciones objetivas de funcionamiento de las localidades, el ambiente y los asentamientos humanos, los mercados locales y regionales de bienes, de servicios y de trabajo. Junto a las inversiones y el consecuente cambio en la economía local y regional se instalan nuevos actores, aparece una nueva cotidianeidad y con ello se transforma la ruralidad y el paisaje urbano. Este proceso podría definirse como una combinación de estrategias ofensivas por parte de las empresas y de estrategias diversas adaptativas de los pequeños productores acompañadas por respuestas mitigadoras y débiles acciones del Estado para contrarrestar asimetrías.

Por un lado se expanden las grandes empresas y se revaloriza económicamente el territorio, y por otro, subsisten y buscan nuevas alternativas los pequeños y medianos productores agrícolas tradicionales asentados. Cambian las formas del trabajo agrícola, familiar y asalariado. La integración en las cadenas extiende formas diversas de agricultura de contrato e instala estructuras de procesamiento de frutas y hortalizas, y junto, a ello, crece la demanda de trabajadores estacionales en formas contractuales flexibles y desreguladas.

El Estado, por su parte, ha facilitado la organización empresarial del territorio en sus distintas etapas, configurando formas de acceso, uso y gestión que con el tiempo se han traducido en cambios en la tenencia, en formas concentradas del capital, en cambios en el patrón de uso del suelo y en la estructura socio-espacial de la región. Estos movimientos en la territorialización tienen consecuentes impactos en las relaciones sociales de producción –controles y subordinación; en las formas de trabajo y de vida de la población local; y en la conformación y accionar de las instituciones públicas y privadas.

Atendiendo a lo expuesto, puede considerarse que en la cuenca frutícola del río Negro, tanto en sus áreas nuevas como en las tradicionales, la ruralidad está centrada en la agricultura, y las comunidades rurales que la integran están trasvasadas por “lo agrario”, aspecto que no debe soslayarse en las políticas de desarrollo territorial. Desde esa perspectiva y retomando expresiones de Sabourin en Schneider y Peyré Tartaruga (2005), el territorio pasa a ser una variable importante cuando se pretende intervenir sobre el espacio y las poblaciones. De este modo, el abordaje territorial del desarrollo presupone acciones sobre el espacio y cambios de las relaciones sociales en él existentes. Entendemos que la organización y reorganización de territorios agrícolas no dependen únicamente de las transformaciones productivas, del accionar del capital privado y la inversión tecnológica sino también de las acciones desplegadas por la sociedad civil y por el Estado -características institucionales del sistema local, regulaciones internacionales, modelo económico nacional y de desarrollo agrario; es decir del sistema político-institucional y de la dinámica de las fuerzas sociales que lo define. El caso presentado estimamos lo ejemplifica.

## **Bibliografía**

- Bendini, Mónica. 1999. "Entre maçã e pêras: Globalização, competitividade e trabalho". En Josefa Salete Barbosa Cavalcanti (org.), *Globalização, trabalho e meio ambiente*. Editora Universitaria UFPE. Brasil.
- Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro. 1999. *Transformaciones agroindustriales y laborales en nuevas y tradicionales zonas frutícolas del norte de la Patagonia*. Cuadernos GESA 3 y PIEA 10. FCE – Universidad de Buenos Aires.
- Bendini, Mónica y Steimbregger, Norma. (coords.). 2003. *Territorios y organización social de la agricultura*. Cuaderno del GESA 4. Editorial La Colmena. Buenos Aires.
- Bendini, Mónica y Steimbregger, Norma. 2005. "The penetration of lead firms in regional agri-food chains: evidence from the Argentinean fresh fruit and vegetable sector". En Fold, Neils and Pritchard, Bill (ed.) *Cross-continental Food Chains*. Routledge. London.
- Carneiro, María. 2004. "Ruralidade na sociedade contemporânea. Uma reflexiao teórico-metodológica". *Simpósio Internacional Nueva ruralidad*. Univ. Javeriana. Clacso. Mimeo
- de Jong, Gerardo; Tiscornia, L.; Bandieri, S.; Nievas, I.; Alvarez, G.; Brizzio, J. y Blanco, G. 1994. *El minifundio en el Alto Valle del río Negro. Estrategias de adaptación*. Universidad Nacional del Comahue. Neuquén. Argentina.
- Diario Río Negro. Diciembre 1995; septiembre 1999 y 2003; marzo 2000; julio 2006. Río Negro.
- Flora, Cornelia y Bendini, Mónica. 2003. "Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el Mercado, el Estado y la sociedad civil". En Bendini, M.; Cavalcanti, S.; Murmis, M. y Tsakoumagkos, P., *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana* Editorial La Colmena. Buenos Aires.
- Fold, Neils and Pritchard, Bill (ed.), 2005. *Cross-continental Food Chains*. Routledge. London.
- Graziano da Silva, José. 1999. "Agroindustria e globalização: O caso da laranja do estado do São Paulo". En Josefa Salete Barbosa Cavalcanti (org.), *Globalização, trabalho e meio ambiente*. Editora Universitaria UFPE. Brasil
- Gutman, Graciela. 1990. "Las nuevas agroindustrias de exportación en Argentina. Transnacionalización y cambio tecnológico". En E. Laurelli y J. Lindenboim (comp.), *Reestructuración económica global. Efectos y políticas territoriales*. CEUR. Bs. Aires.
- Informe Frutihortícola, n° 180, junio 2000.
- Lattuada, Mario. 2005. "Transformaciones institucionales en el sector agropecuario argentino en la década de 1990 y sus implicancias para las estrategias de desarrollo rural". Jornadas de intercambio y discusión: *El desarrollo rural en su perspectiva institucional y territorial*. FLACSO/UBA/CONICET. Buenos Aires.
- Murmis, Miguel y Bendini, Mónica. 2003. "Prefacio". En Bendini, M.; Cavalcanti, S.; Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. En *Ob. Cit.*
- SAGPyA. 2005. "Revisión del concepto de ruralidad en la Argentina y sugerencias para una nueva definición". Mimeo.
- Santos, Milton. 1986. *O trabalho do geógrafo no Terceiro Mundo*. Editora Ucitec. São Paulo.
- Schneider, Sergio y Peyré Tartaruga, Iván. 2005. "Do territorio geográfico à abordagem territorial do desenvolvimento rural". Jornadas de intercambio y discusión: *Op. Cit.*
- Steimbregger, Norma. 2005. *Trayectoria y organización de una empresa frutícola en el marco de la reestructuración productiva*. Tesis de Maestría en Sociología de la Agricultura Latinoamericana. FDyCS. Universidad Nacional del Comahue. Mimeo.
- Tsakoumagkos, Pedro. 2005. "Desarrollo rural y heterogeneidad económico-social. Los pequeños productores agrarios en la Argentina". Jornadas de intercambio y discusión: *Op. Cit.*

Vapnarsky, César. 1983. *Pueblos del norte de la Patagonia*. Editorial de la Patagonia. Fuerte General Roca. Argentina.

[www.rimisp.org](http://www.rimisp.org). 2005. *Estrategia de Desarrollo Rural en Argentina. Análisis participativo de Luis Beltrán, Río Negro*.